



CallidusCloud wandelt Incentive Compensation bei der CSAA in einen strategischen Wert

Der kalifornische Automobilverband CSAA (California State Automobile Association) bietet seinen mehr als 4,2 Millionen Mitgliedern in Kalifornien, Nevada und Utah weitreichende Dienstleistungen in den Bereichen Automobil, Reisen, Versicherung und Finanzen. Es handelt sich um die zweitgrößte Mitgliedergruppe im Amerikanischen Automobilverband AAA. Der AAA ist seit seiner Gründung vor mehr als 100 Jahren ein Pionier und Verfechter der Sicherheit aller Reisenden.



Geschäftsprofil

Die CSAA wurde vor über 100 Jahren gegründet und ist die zweitgrößte Mitgliedsorganisation der AAA.

Branche

Versicherungen, Autos

Geografie

Kalifornien, Nevada und Utah. Bietet außerdem in sechs weiteren Staaten hauptsächlich ausgewählte Produkte durch Partnerschaften mit anderen AAA-Organisationen an.

Lösung

Commissions

CSAA bringt Änderungen auf die Straße

Der CSAA ist schon seit langem darum bemüht, die sich verändernden Bedürfnisse der Gemeinschaften und Mitglieder abzudecken. Die Geschäftslandschaft veränderte sich, besonders für das Versicherungsgeschäft des Unternehmens. Neue Wettbewerber drangen auf den Markt und eine sich verändernde Kundendemografie schuf die Notwendigkeit, Produkte und Dienstleistungen anzupassen und aufzuteilen. Außerdem stieg die Nachfrage nach alternativen Verkaufs- und Servicekanälen. Das Unternehmen bewertete sein Geschäft und die Wachstumsmöglichkeiten und erkannte, dass die Weiterentwicklung von Geschäftsprozessen und Technologiesystemen unabdingbar war, um diesen externen Marktdynamiken vorausschauend entgegenzutreten.

Incentive Compensation

Versicherungsangebote sind ein großer Vorteil für die Mitglieder von CSAA. Versicherungsprodukte, im Besonderen für Auto und Haushalt, sind ein wichtiger Umsatzmotor für die Organisation. CSAA wollte neue Produkte einführen und bestehende Angebote erweitern oder anpassen, um Kundenbedürfnisse besser abzudecken und mehr Umsatz zu erzielen. Leistungsbezogene Vergütung ist eine wichtige Untermauerung des Erfolgs einer Produkteinführung, da die Art und Weise, in der Vermittler belohnt werden, äußerst wichtig für Produkteinführungen am Markt ist. Doch die Bearbeitung von CSAAs Provisions- und leistungsbezogene Vergütung bestand aus einer Kombination von manuellen Prozessen und Altsystemen, die nicht über die nötige Flexibilität verfügten und der Fähigkeit des Unternehmens im Weg standen, neue Produkte auf den Markt zu bringen und leistungsbezogene Vergütung in den Arbeitsalltag zu integrieren.

„Unsere vorhandenen Systeme stellten eine Herausforderung für unser Geschäft dar“, sagte Michael Kahns, Leiter von Sales and Incentive Compensation für CSAA. „Wir wussten, dass wir eine Incentive Compensation-Lösung finden mussten, die uns helfen würde, die Bedürfnisse unserer Vermittler, unseres Geschäfts und letztendlich unserer Kunden besser abdecken zu können.“ CSAA wandte sich an CallidusCloud, um ein hochmodernes Verwaltungssystem für leistungsbezogene Vergütungen einzusetzen – Commissions. Die Lösung ersetzte CSAAs Mischung aus IT-Altsystemen, Tabellen und papierhaften Berichten.



CallidusCloud[®]

“ Mit der Callidus-Cloud ist leistungsbezogene Vergütung nun ein Geschäftskapital. Wir haben die Möglichkeit, leistungsbezogene Vergütung hinsichtlich Marktveränderungen und Geschäftsmöglichkeiten zu verwenden und können selbständig der Organisation dabei helfen, die nächste Wachstumsebene zu erreichen und die Bedürfnisse unserer Mitglieder abzudecken. ”

Michael Kahns, Manager, Sales and Incentive Compensation, CSAA

Hauptvorteile

- Größere Geschäftssagilität, leistungsbezogene Vergütung als proaktives Tool zur Umsatzsteigerung zu verwenden
- Drei bis sechs Monate schnellere Markteinführung neuer Produkte
- Flexibles Incentive Compensation-System, das mühelos an die Provisionspläne des Geschäfts angepasst werden kann
- Zeitaufwand für strategische Änderungen an Vergütungsplänen um mehr als 50 % reduziert
- Verbesserte Genauigkeit und Pünktlichkeit von Provisionszahlungen an 600 Vermittler mit 50-75-prozentiger Reduzierung der Anfragen durch Vermittler aufgrund von Problemen mit den Provisionen/Boni
- On-Demand-Zugriff für Vermittler auf Kundendaten, Provisionen und Boni verbessert das Vertrauen der Vermittler und steigert die Vertriebsproduktivität
- Signifikante Kostenreduzierung für IT-Administration und Entwicklung

CSAA beschleunigt Markteinführungen und steigert die Produktivität von Vermittlern

Nach der vollständigen Integration der neuen Lösung verfügt CSAA über die Grundlagen, neue Produkte einzuführen und bestehende Produkte zu verändern, um die Bedürfnisse der Mitglieder besser abzudecken. Mit Commissions von CallidusCloud führte das Unternehmen erfolgreich zwei neue Versicherungsangebote ein – Motorrad- und Mietsachenversicherung, in nur wenigen Monaten. Die Zeit, die benötigt wird, um strategische Änderungen durchzuführen, wurde erheblich verkürzt.

„Mit der CallidusCloud-Lösung können wir Vergütungen für den Vertrieb effizienter gestalten und verwalten und Geschäftsmöglichkeiten schneller wahrnehmen“, fügte Kahns hinzu. „Außerdem haben die Vermittler mehr Vertrauen in die Provisionsdaten und durch den On-Demand-Zugang verbrauchen sie weniger Zeit damit, die Genauigkeit der Daten zu hinterfragen und mehr damit, Umsätze zu generieren.“ Kahns fügt hinzu, dass die Anfragen zu Vermittlerprovisionen seit der Einführung des neuen Systems drastisch zurückgegangen sind.

Keth Hawkyard, seit mehr 10 Jahren Vermittler für die CSAA, stimmt dem zu. „Mit Commissions gehe ich einfach auf das Web-Portal, um den Produktionsbericht zu exportieren und suche nach Transaktionstyp, wie etwa Stornierungen“, sagt Hawkyard. „Anstatt jeden Monat Zeit mit dem Papierkram zu verschwenden, komme ich schnell an das heran, was ich brauche und kann mich somit auf Aktivitäten konzentrieren, die Daten in Verkäufe umwandeln. Das ist sehr motivierend. Wenn man weiß, dass man ein bestimmtes Produktionslevel erreichen möchte, ist diese Information schnell verfügbar, damit man weiß, was man zum Erreichen der Produktionsziele tun muss.“

„Mit Commissions ist leistungsbezogene Vergütung nun ein Geschäftskapital“, fügt Kahns hinzu. „Wir haben die Möglichkeit, leistungsbezogene Vergütung hinsichtlich Marktveränderungen und Geschäftsmöglichkeiten zu verwenden und können selbständig der Organisation dabei helfen, die nächste Wachstumsebene zu erreichen und die Bedürfnisse unserer Mitglieder abzudecken.“

Über Commissions

Commissions ist die mächtigste, flexibelste und nutzerfreundlichste Lösung zur Verwaltung von leistungsbezogener Vergütung und kann in jedem Bereich Ihres Unternehmens die Produktivität und Sichtbarkeit steigern.

Um weitere Informationen zu erhalten, besuchen Sie bitte:

<http://www.calliduscloud.com/products/commissions>

Oder rufen Sie uns an: **+49 69 7593 8421**.